Government of Canada Gouvernement du Canada

The Carpets, Rugs and Mats Market in Korea

May 1997

(Également disponible en français sous le titre, Le marché des tapis en Corée)

Prepared by the
Team Canada Market Research Centre
and the
Canadian Trade Commissioner Service

© Department of Foreign Affairs and International Trade
(FaxLink no. 38230)

Canada

Report prepared by the Team Canada Market Research Centre
Market Support Division (TCM)
Department of Foreign Affairs and International Trade
125 Sussex Drive, Ottawa K1A 0G2
Fax: (613) 943-1103
E-mail: research.center@dfait-maeci.gc.ca

The Team Canada Market Research Centre produces a wide range of market reports by region and sector for Canadian exporters. These reports are available from:

— the FaxLink Domestic service (613-944-4500); and
— DFAIT's InfoExport Internet site (http://www.infoexport.gc.ca).

The Government of Canada has prepared this report based on primary and secondary sources of information. Readers should take note that the Government of Canada does not guarantee the accuracy of any of the information contained in this report, nor does it necessarily endorse the organizations listed herein. Readers should independently verify the accuracy and reliability of the information.

100-03182/

THE CARPETS, RUGS AND MATS MARKET IN KOREA

Team Canada Inc • Équipe Canada inc

MARKET OVERVIEW

Canada's trade relationship with South Korea continues to gain momentum. Two-way trade reached C$4.4 billion in 1995, making South Korea Canada's third most important export destination in Asia-Pacific and the sixth-largest export market in the world. Canadian exports to Korea valued at C$2.7 billion in 1995, up 29% from 1994. Canada and Korea have been progressively building their two way trade and aim to reach a total trade value of C$8 billion by the year 2000. As Canada's sixth largest export market, Korea is a proven, solid export target and an important and continuing marketing challenge for Canadian business.

Carpets have only recently become popular in Korea. In a home or office, carpets or rugs are interpreted as is a symbol of comfort and luxury. With household incomes growing nearly as fast as consumer interest, the demand for carpets and other textile floor coverings has increased by an average of 13% to 18% annually for the past five years, and is expected to grow 10% annually for the next three years. In 1993, the market reached C$103.2 million. This figure is expected to increase to C$136.6 million by the end of 1996. The total import amounted to US$8.9 million in 1995.

Composition of the Korean carpet market is as follows:

- Roll carpets (52%);
- Automobile carpets (35%);
- Tile carpets for commercial and office use (8%); and
- Area rugs for household use (5%).

Local producers supply roughly 90% of the demand in metric units, although imported products account for an estimated 40% of total sales value, due to higher unit prices. Korean manufacturers, despite their sales volume, lag in terms of selection, quality and price, and as a result, the import market is expected to increase by 30% annually for the next two or three years. In 1996, the import market share for the main competitors was as follows:

- Europe (31%);
- Belgium (19%);
- United States (13%);

- China (7%);
- United Kingdom (6%);
- Japan (4%);
- Australia (3%), Turkey (3%);
- India (2%), France (2%); and
- Others (10%).

For businesses (particularly the plush offices of top executives), roll and tile carpet has become popular. The market for tile carpet is increasing by 25% to 30% annually and is showing the greatest promise for expansion in this subsector.

The best sales prospects in Korea for the next three years are:

- Tile carpets;
- Household rugs; and
- Household carpets.

PRIVATE SECTOR CUSTOMERS AND CHANNELS OF DISTRIBUTION

Distribution channels

Local manufacturers distribute products through sales agents (wholesalers or retailers) or retail shops managed by manufacturers. For department stores and wholesale markets, manufacturers maintain direct sales channels. The distribution channels for imported carpets are not well organized since in many instances carpets are imported for stock sales by non-professionals.

Agents and sales representatives

In general, Canadian companies require some form of presence in Korea, with agents the most common type of representation. Small companies are especially in need of an agent, though in some specialized cases it may be possible to sell directly from Canada to the customer. Larger companies, although beginning with an agent, should be open to increasing their presence through a representative office or a joint venture. Arms length trading, the sale of goods manufactured abroad directly from head office to Korean customers is the easiest but least successful form of participation in the Korean market.

MARKET ACCESS CONSIDERATIONS

Import regulations

An 8% tariff is currently levied on all carpets imported into Korea.

Local standards, certificates or registrations needed

Before import, sample carpets must be inspected by the government Testing Inspection Centre (FITI). Normal processing time is seven to ten days. Carpets are also subject to fire resistance tests by the Korea Fire Inspection Corporation. Certificate stickers on carpets (one sticker per tile) are mandatory for government approval.

Carpets are classified as pre-evaluation items by the Korean government. To import products on this list, customs requires extra documents such as financial standing and accounting practices including a profit/loss statement of the importer. This procedure takes one to two weeks.

To gain customs clearance, country of origin labelling is required. The label should be posted on the surface where the trademark or manufacturer's name is located. The label should be larger than 1.2 square centimetres and in a contrasting colour to the main package so that it is readily apparent to consumers. Fines for violations are steep, ranging as high as C$50 000, or imprisonment of up to three years.

Export credit risks, restrictions on letters of credit or currency controls

The preferred method of payment for imports by Korean importers is a letter of credit opened before shipment. Banks require most importers to pay 100% of the value of the letter of credit prior to issuance of the L\C which can take anywhere from several weeks to two months before the goods arrive. The result is that importers must pay for 100% of the cost of imports including freight, insurance and duties before the products are released from customs.

The competitive environment

Despite Korea's economic and commercial progress the country remains a difficult place to do business. While those who succeed at penetrating and establishing a presence find Korea a rewarding market with important potential for growth, access barriers add to the cost of doing business and often discourage prospective exporters from entering the market. Canadian exporters still face serious impediments including:

- High tariffs procedures which protect domestic manufacturers;
- Costly and time consuming import procedures to import products which result in higher average overhead costs vis-à-vis domestic products; and
- Difficulty with tax regulations and administration.

PROMOTIONAL VENUES

Table 1. Trade Shows

Event/Venue	Organizer
SIBUILD Korea Exhibition Centre (KOEX) 159, Samsung-dong Kangnam-ku, Seoul 135-731	The Joong-Ang Daily News/ The Joong-Ang Economic Daily Bureau of Culture Promotion 7, Soonhwa-dong, Chung-ku Seoul 100-130, Korea Telephone: (82-2) 752-7741 Facsimile: (82-2) 778-2038
SEBEX	Korea Trade Promotion Corporation (KOTRA) Trade Fairs and Exhibition Department KWTC 159, Samsung-dong, Kangnam-ku Seoul 135-729, Korea Telephone: (82-2) 551-4412 Facsimile: (82-2) 557-5784
Kyung Hyang Housing Fair	The Kyung Hyang Daily News 22, Jung-dong, Chung-ku Seoul 100-120, Korea Telephone: (82-2) 730-5151 Facsimile: (82-2) 737-6372

KEY CONTACTS AND SUPPORT SERVICES

Korean Government Contacts

Korea Fire Inspection Corporation
29-16, Shinheung 3-ka, Chung-ku
Inchun 400-103, Korea
Telephone: (82-32) 884-9135
Facsimile: (82-32) 884-9137

Seoul Branch:
34-2, Yoido-dong, Youngdeungpo-ku
Seoul 150-010, Korea
Telephone: (82-2) 782-4051
Facsimile: (82-2) 784-0119

FITI Testing Inspection Center
892-64, Jeki-dong, Dongdaemun-ku
Seoul 130-060, Korea
Telephone: (82-2) 962-2904
Facsimile: (82-2) 962-0679

Agents\Distributors

Association of Foreign Trading Agents of Korea (AFTAK)
Aftak Bldg, 218, Hangangro 2-ka, Yongsan-ku
Seoul 140-012, Korea
Telephone: (82-2) 792-1581
Facsimile: (82-2) 785-4373

Korea Foreign Traders' Association (KFTA)
159-1, Trade Center Bldg.,
159-1, Samsung-dong, Kangnam-ku
Seoul 135-757, Korea
Telephone: (82-2) 551-5114
Facsimile: (82-2) 551-5100, 5200

Korea Bedding & Interior Decoration Industry Cooperative
Rm. 1903, Trade Tower, Korea World Trade Center,
159, Samsung-dong, Kangnam-ku
Seoul 135-729, Korea
Telephone: (82-2) 551-1919
Facsimile: (82-2) 551-1918

Tong Yang Nylon Co., Ltd.
Kongduk Bldg., 450 Kongduk-dong, Mapo-ku
Seoul 121-020, Korea
Telephone: (82-2) 707-7114
Facsimile: (82-2) 707-0171

Hanil Synthetic Fiber Ind. Co., Ltd.
191, Hangang-ro 2-ka, Yongsan-ku
Seoul 140-012, Korea
Telephone: (82-2) 791-7111
Facsimile: (82-2) 542-6725

Cheil Industries Inc.
1 Fl., Taesuk Bldg.
58-7, Nonhyun-dong, Kangnam-ku
Seoul 135-010, Korea
Telephone: (82-2) 545-2911/2
Facsimile: (82-2) 542-6725

Kolon Industries Inc.
45, Mukyo-dong, Chung-ku
Seoul 100-170, Korea
Telephone: (82-2) 311-8742
Facsimile: (82-2) 773-4249

LG Chemical
Building and Housing Materials Business Unit
20, Yoido-dong, Youngdeungpo-ku
Seoul 150-010, Korea
Telephone: (82-2) 3773-7776
Facsimile: (82-2) 3773-7707

Kohap Incorporated
89-4, Kyungwoon-dong, Chongro-ku
Seoul 110-310, Korea
Telephone: (82-2) 722-6361, 3702-7797
Facsimile: (82-2) 733-5375

Hanil Carpet Co., Ltd.
7th Fl., Hanil Bldg.,
216-14, Nonhyon-dong, Kangnam-ku, Seoul
Telephone: (82-2) 549-6151
Facsimile: (82-2) 548-9474

Poongjin International Inc. (Milliken)
4th Fl., Donghyun Bldg., 587-14, Shinsa-dong,
Kangnam-ku
Seoul 135-120, Korea
Telephone: (82-2) 518-4114
Facsimile: (82-2) 518-4120

Carbondale International Co., Ltd. (Interface)
272-3, Hannam 1-dong, Yongsan-ku
Seoul 140-211
Telephone: (82-2) 792-1450
Facsimile: (82-2) 796-5852

Canadian Contacts

Canadian Embassy
10th Floor, Kolon Building
45 Mugyo-Dong, Jung-Ku
Seoul 100-170, Korea
Telephone: (82-2) 753-2605/8; 753-7290/3
Facsimile: (82-2) 755-0686/756-0869

Mailing address:
P.O Box 6299
Seoul 100-662, Korea

Department of Foreign Affairs
and International Trade
Korea and Oceania Division (PKE)
125 Sussex Drive
Ottawa ON K1A 0G2
Telephone: (613) 996-2807
Facsimile: (613) 996-1248

Department of Foreign Affairs
and International Trade
Market Intelligence Division (TBS)
125 Sussex Drive
Ottawa ON K1A 0G2
Telephone: (613) 996-3535
Facsimile: (613) 943-8820

Export Development Corporation
151 O'Connor Street
Ottawa, Ontario K1A 9Z9
Telephone: (613) 598-2992
Facsimile: (613) 598-3098

OTHER REFERENCE MATERIAL

Korean Bedding & Interior Decoration Industry Cooperative, 1997.

READER EVALUATION

Please help the Team Canada Market Research Centre to produce market reports which meet your information needs by completing this evaluation form and returning it by fax (613) 943-1103. Thank you for your valuable input.

1. How did you obtain a copy of this market report?

G InfoCentre FaxLink system
G InfoCentre help line
G Local government office
G Government Internet site
G Other: _____

2. How would you describe this market report?

	Strongly agree	Agree	No opinion	Disagree	Strongly disagree
Useful	G	G	G	G	G
Complete	G	G	G	G	G
Well organized	G	G	G	G	G
Well written	G	G	G	G	G
Ideal length	G	G	G	G	G

3. In what form do you prefer to obtain these reports?

G Print
G Electronic

4. Based on the information in this report, what specific action(s) does your organization plan to take in this market? Check all that apply.

G Seek an agent/distributor
G Visit the market
G Do more research
G Other: _____
G Contact Canadian trade office abroad
G Participate in a trade show abroad
G Nothing

5. What other market reports would be of benefit to your organization? Please identify specific products and countries._____
_____
_____

6. Which of the following categories best describes your organization? Check one only.

G Processor/manufacturer
G Trading house
G Export service provider
G Industry/trade association
G Government
G Student/academia
G Consultant
G Other: _____

7. What were your organization's total sales last year, in Canadian dollars?

G Less than $10 million
G More than $50 million
G $10 million to $50 million
G Not applicable

Additional comments/suggestions for improvement: _____
_____
_____
_____
_____

OPTIONAL — The name of your organization is: _____

Government of Canada | Gouvernement du Canada

Le marché des tapis en Corée

mai 1997

(Aussi available in English under the title,
The Carpets, Rugs and Mats Market in Korea)

Préparé par
le Centre des études de marché d'Équipe Canada
et
le Service canadien des délégués commerciaux

© Ministère des Affaires étrangères et du Commerce International
(FaxLink nº 38230)

Canada

Rapport préparé par le Centre des études de marché d'Équipe Canada
Direction de l'appui aux marchés (TCM)
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
125, promenade Sussex, Ottawa K1A 0G2
Télécopieur : (613) 943-1103
Courrier électronique : research.center@dfait-maeci.gc.ca

Le Centre des études de marché d'Équipe Canada produit une vaste gamme de rapports par région et par secteur à l'intention des exportateurs canadiens. Ces rapports sont disponibles sur:

— le FaxLink national (613-944-4500); et
— le site Internet InfoExport du MAECI (http://www.infoexport.gc.ca)

Le gouvernement du Canada a préparé le présent rapport en se fondant sur des sources d'information primaires et secondaires. Aussi ce dernier ne garantit-il aucunement l'exactitude des renseignements qu'il contient pas plus qu'il n'appuie les organisations dont le nom y figure. Il appartient donc aux lecteurs de vérifier l'exactitude et la fiabilité des renseignements contenus dans le présent rapport.

LE MARCHÉ DES TAPIS EN CORÉE

Équipe Canada inc - Team Canada Inc

APERÇU DU MARCHÉ

Les relations commerciales du Canada avec la Corée du Sud continuent de prendre de l'essor. Le commerce bilatéral a atteint 4,4 milliards de dollars canadiens en 1995, ce qui fait que la Corée du Sud est le troisième marché d'exportation du Canada en Asie-Pacifique et son sixième marché d'exportation au monde. Les exportations canadiennes vers la Corée se sont chiffrées à 2,7 milliards de dollars canadiens en 1995, ce qui représente une augmentation de 29 % par rapport à 1994. Le Canada et la Corée établissent progressivement leur commerce bilatéral et ont pour objectif des échanges de 8 milliards de dollars canadiens d'ici l'an 2000. En tant que sixième grand marché d'exportation du Canada, la Corée constitue une destination pour les exportations éprouvée et sûre et un défi de commercialisation important et permanent pour les entrepreneurs canadiens.

La vogue des tapis est récente en Corée. Dans les logements ou les bureaux, les tapis sont considérés comme un symbole de confort et de luxe. Étant donné que les revenus des ménages augmentent presque aussi vite que l'intérêt des consommateurs, la demande pour les tapis et autres revêtements de sol textiles s'est accrue en moyenne de 13 à 18 % par an, ces cinq dernières années, et on s'attend à ce qu'elle connaisse une croissance annuelle de 10 %, au cours des trois prochaines années. En 1993, le marché a atteint 103,2 millions de dollars canadiens. On s'attend à ce que ce chiffre passe à 136,6 millions de dollars canadiens d'ici la fin de 1996. Les importations totales s'élevaient à 8,9 millions de dollars américains en 1995.

La composition du marché coréen des tapis est la suivante :

- tapis en rouleau (52 %);
- tapis d'automobile (35 %);
- carreaux de tapis pour usage commercial et pour les bureaux (8 %); et
- petits tapis pour usage domestique (5 %).

Les producteurs locaux satisfont environ 90 % de la demande en unités métriques, bien que les produits importés représentent environ 40 % des ventes totales, en raison des prix unitaires élevés. Les fabricants coréens, malgré leur volume de ventes, ont du retard en ce qui concerne le choix, la qualité et le prix, et en conséquence, on s'attend

à ce que le marché des importations enregistre une hausse annuelle de 30 % au cours des deux ou trois prochaines années. En 1996, la part du marché des importations pour les principaux concurrents était la suivante :

- Europe (31 %);
- Belgique (19 %);
- États-Unis (13 %);
- Chine (7 %);
- Royaume-Uni (6 %);
- Japon (4 %);
- Australie (3 %), Turquie (3 %);
- Inde (2 %), France (2 %); et
- autres (10 %).

Pour les entreprises (en particulier les bureaux luxueux des cadres supérieurs), les tapis en rouleau et les carreaux de tapis se vendent bien. Le marché des carreaux de tapis augmente de 25 à 30 % tous les ans et présente les meilleures possibilités d'expansion dans ce sous-secteur.

Les meilleures perspectives de vente en Corée pour les trois prochaines années sont offertes par :

- les carreaux de tapis;
- les petits tapis pour usage domestique; et
- les tapis pour usage domestique.

CLIENTS DU SECTEUR PRIVÉ ET CIRCUITS DE DISTRIBUTION

Circuits de distribution

Les fabricants locaux distribuent les produits par l'intermédiaire d'agents (grossistes ou détaillants) ou de magasins de détail qu'ils gèrent eux-mêmes. Pour le marché des grands magasins et des grossistes, les fabricants ont des circuits de vente directe. Les circuits de distribution pour les tapis importés ne sont pas bien organisés, puisque dans bien des cas les tapis sont importés par des non professionnels pour la vente d'un stock.

Agents et représentants

D'une manière générale, les entreprises canadiennes requièrent une certaine forme de représentation en Corée, et les agents sont le type de représentation le plus courant. Les petites entreprises ont particulièrement besoin d'un agent, bien que dans certains cas spéciaux il peut être possible de vendre au client directement à partir du Canada.

Les grandes entreprises, bien qu'elles commencent avec un agent, doivent être prêtes à accroître leur présence en établissant un bureau de représentant ou une coentreprise. Le commerce sans intermédiaire, la vente de marchandises fabriquées à l'étranger directement du siège social aux clients coréens constitue la forme de participation la plus facile, mais aussi celle qui réussit le moins sur le marché coréen.

FACTEURS À CONSIDÉRER POUR ACCÉDER AU MARCHÉ

Règlements en matière d'importation

Des droits de douane de 8 % sont perçus actuellement sur tous les tapis importés en Corée.

Normes, certificats ou enregistrements locaux

Avant que des tapis puissent être importés, des échantillons doivent être inspectés par le Testing Inspection Center (FITI) du gouvernement. Cette procédure prend habituellement de sept à dix jours. Les tapis sont aussi soumis à des essais de résistance au feu par la Korea Fire Inspection Corporation. Des certificats autocollants (un autocollant par carreau) doivent obligatoirement être apposés sur les tapis pour que le gouvernement donne son approbation.

Les tapis sont classifiés comme articles de préévaluation par le gouvernement coréen. Pour importer des produits sur cette liste, les douanes exigent des documents supplémentaires, comme la situation financière et les pratiques comptables, notamment un compte de profits et pertes de l'importateur. Cette procédure prend d'une à deux semaines.

Pour obtenir le dédouanement, il faut un étiquetage du pays d'origine. L'étiquette doit être placée là où se trouve la marque de commerce ou le nom du fabricant. Elle doit mesurer plus de 1,2 centimètre carré et être d'une couleur qui contraste avec celle de l'emballage principal pour qu'elle soit très apparente pour les consommateurs. Les violations sont sanctionnées par de fortes amendes, pouvant atteindre 50 000 $ CAN, ou par des peines d'emprisonnement allant jusqu'à trois ans.

Risques associés au crédit à l'exportation, restrictions sur les lettres de crédit ou sur le contrôle des devises

La méthode de paiement préférée pour les produits importés par les Coréens est une lettre de crédit ouverte avant l'expédition. Les banques demandent que la plupart des importateurs versent 100 % de la valeur de la lettre de crédit avant la délivrance de celle-ci, ce qui fait que les marchandises peuvent prendre de plusieurs semaines à

deux mois avant d'arriver à destination. En conséquence, les importateurs doivent assumer la totalité du coût des importations, notamment le fret, l'assurance et les droits de douane, avant que les produits ne soient dédouanés.

La concurrence

Malgré les progrès réalisés par la Corée dans les domaines économique et commercial, le pays reste un endroit difficile pour faire des affaires. Même si ceux qui réussissent à entrer sur ce marché et à y établir une présence trouvent que la Corée est un marché fructueux présentant un grand potentiel de croissance, les obstacles à l'accès augmentent le coût d'y faire des affaires et découragent souvent les exportateurs potentiels de s'implanter sur ce marché. Les exportateurs canadiens sont toujours confrontés à de graves obstacles tels que :

- des droits de douane élevés qui protègent les fabricants coréens;
- des procédures coûteuses et longues pour importer les produits, ce qui se traduit par des frais généraux dépassant la moyenne par rapport aux produits nationaux; et
- des difficultés avec les règlements fiscaux et l'administration des taxes.

ACTIVITÉS PROMOTIONNELLES

PRINCIPAUX CONTACTS ET SERVICES DE SOUTIEN

Contacts au sein du gouvernement de la Corée

Korea Fire Inspection Corporation
29-16, Shinheung 3-ka, Chung-ku
Inchun 400-103, Corée
Téléphone : (82-32) 884-9135
Télécopieur : (82-32) 884-9137

Succursale de Séoul :
34-2, Yoido-dong, Youngdeungpo-ku
Séoul 150-010, Corée
Téléphone : (82-2) 782-4051
Télécopieur : (82-2) 784-0119

Testing Inspection Center (FITI)
892-64, Jeki-dong, Dongdaemun-ku
Séoul 130-060, Corée
Téléphone : (82-2) 962-2904
Télécopieur : (82-2) 962-0679

Agents\Distributeurs

Association of Foreign Trading Agents of Korea (AFTAK)
Aftak Bldg, 218, Hangangro 2-ka, Yongsan-ku
Séoul 140-012, Corée
Téléphone : (82-2) 792-1581
Télécopieur : (82-2) 785-4373

Korea Foreign Traders' Association (KFTA)
159-1, Trade Center Bldg.,
159-1, Samsung-dong, Kangnam-ku
Séoul 135-757, Corée
Téléphone : (82-2) 551-5114
Télécopieur : (82-2) 551-5100, 5200

Korea Bedding & Interior Decoration Industry Cooperative
Rm. 1903, Trade Tower, Korea World Trade Center
159, Samsung-dong, Kangnam-ku
Séoul 135-729, Corée
Téléphone : (82-2) 551-1919
Télécopieur : (82-2) 551-1918

Tong Yang Nylon Co., Ltd.
Kongduk Bldg., 450 Kongduk-dong, Mapo-ku
Séoul 121-020, Corée
Téléphone : (82-2) 707-7114
Télécopieur : (82-2) 707-0171

Hanil Synthetic Fiber Ind. Co., Ltd.
191, Hangang-ro 2-ka, Yongsan-ku
Séoul 140-012, Corée
Téléphone : (82-2) 791-7111
Télécopieur : (82-2) 542-6725

Cheil Industries Inc.
1 Fl., Taesuk Bldg.
58-7, Nonhyun-dong, Kangnam-ku
Séoul 135-010, Corée
Téléphone : (82-2) 545-2911/2
Télécopieur : (82-2) 542-6725

Kolon Industries Inc.
45, Mukyo-dong, Chung-ku
Séoul 100-170, Corée
Téléphone : (82-2) 311-8742
Télécopieur : (82-2) 773-4249

LG Chemical
Unité commerciale du bâtiment et des matériaux de construction
20, Yoido-dong, Youngdeungpo-ku
Séoul 150-010, Corée
Téléphone : (82-2) 3773-7776
Télécopieur : (82-2) 3773-7707

Kohap Incorporated
89-4, Kyungwoon-dong, Chongro-ku
Séoul 110-310, Corée
Téléphone : (82-2) 722-6361, 3702-7797
Télécopieur : (82-2) 733-5375

Hanil Carpet Co., Ltd.
7th Fl., Hanil Bldg.,
216-14, Nonhyon-dong, Kangnam-ku
Séoul, Corée
Téléphone : (82-2) 549-6151
Télécopieur : (82-2) 548-9474

Poongjin International Inc. (Milliken)
4th Fl., Donghyun Bldg., 587-14, Shinsa-dong, Kangnam-ku
Séoul 135-120, Corée
Téléphone : (82-2) 518-4114
Télécopieur : (82-2) 518-4120

Carbondale International Co., Ltd. (Interface)
272-3, Hannam 1-dong, Yongsan-ku
Séoul 140-211, Corée
Téléphone : (82-2) 792-1450
Télécopieur : (82-2) 796-5852

Contacts au sein de l'Administration canadienne

Ambassade du Canada
10e étage, Édifice Kolon
45 Mugyo-Dong, Jung-Ku
Séoul 100-170, Corée
Téléphone : (82-2) 753-2605/8; 753-7290/3
Télécopieur : (82-2) 755-0686/756-0869

Adresse postale :
P.O Box 6299
Séoul 100-662, Corée

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
Direction de la Corée et de l'Océanie (PKE)
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Téléphone : (613) 996-2807
Télécopieur : (613) 996-1248

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
Direction des renseignements sur les marchés (TBS)
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Téléphone : (613) 996-3535
Télécopieur : (613) 943-8820

Société pour l'expansion des exportations
151, rue O'Connor
Ottawa (Ontario) K1A 9Z9
Téléphone : (613) 598-2992
Télécopieur : (613) 598-3098

AUTRES DOCUMENTS DE RÉFÉRENCE

Korean Bedding & Interior Decoration Industry Cooperative, 1997.

APPRÉCIATION DU LECTEUR

Veuillez aider le Centre des études de marché d'Équipe Canada à produire des rapports qui répondent à vos besoins en remplissant le formulaire d'évaluation ci-joint et en nous le retournant par télécopieur, au (613) 943-1103. Merci de votre précieuse collaboration.

1. Comment avez-vous obtenu un exemplaire de ce rapport de marché?

G FaxLink de l'InfoCentre
G Service de rens. de l'InfoCentre
G Bureau régional du gouvernement
G Site www du gouvernement
G Autre : _____

2. Comment décririez-vous le présent rapport de marché?

	Tout à fait d'accord	d'accord	Pas d'opinion	Pas d'accord	Pas du tout d'accord
Utile	G	G	G	G	G
Complet	G	G	G	G	G
Bien présenté	G	G	G	G	G
Bien rédigé	G	G	G	G	G
Longueur idéale	G	G	G	G	G

3. Sous quelle forme préférez-vous recevoir ces rapports?

G Imprimé
G Version électronique

4. En se fondant sur les renseignements contenus dans le présent rapport, quelles mesures particulières votre entreprise prévoit-elle de prendre en ce qui concerne ce marché? Cochez toutes les rubriques qui s'appliquent.

G Chercher un agent/distributeur
G Visiter le marché
G Faire plus de recherche
G Autre : _____
GContacter un bureau commercial du Canada à l'étranger
GParticiper à un salon commercial à l'étranger
GRien

5. Quels autres rapports de marché seraient utiles à votre entreprise? Veuillez énumérer les produits et les pays sur lesquels vous aimeriez qu'ils portent. _____
_____ _____
_____

6. Laquelle des catégories suivantes décrit le mieux votre organisation? Cochez une case seulement.

G Fabrication/transformation
G Maison de commerce
G Fournisseur de services d'exportation
G Association industrielle/commerciale
G Organisme gouvernemental
G Étudiant/université
G Consultant
G Autre : _____

7. Quel était le chiffre d'affaires de votre organisation l'an dernier, en dollars canadiens?

G Moins de 10 millions
G Plus de 50 millions
G De 10 millions à 50 millions
G Sans objet

Autres commentaires/suggestions : _____
_____
_____
_____

FACULTATIF — Nom de votre organisation : _____